

# Shop-Checker

checken x handeln = Erfolg

## Potential-Checkliste

bitte setzen Sie pro Frage im gewählten Smiley ☑ ☐ ☒ eine 1  
 Kann ein Checkpunkt nicht beantwortet werden, lassen Sie diesen leer.

	☒ erfüllt	☐ teilweise erfüllt	☑ nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Unternehmen</b>				<b>Notizen</b>
Ist die Betriebsform bekannt und der Markt- und Wirtschaftssituation gerecht / angepasst?				
Ist der Standort optimal? Gibt es genügend Kundenfrequenz?				
Gibt es Konkurrenz im Umkreis von 5 Kilometer (Konkurrenzbeobachtung)?				
Besteht ein Firmen-Leitbild und wird es gelebt?				
Wird ein Corporate Identity im ganzen Geschäft durchgezogen?				
Sind die drei Marktstärken bekannt? Warum soll der Kunde in diesem Geschäft einkaufen?				
Deckt das Sortiment die drei Marktstärken optimal ab?				
Entspricht die Preispolitik den Zielkunden?				
Ist die Ladenfläche unserer Geschäftsidee angepasst?				
Entspricht die Preispolitik (tief, mittel, hoch) dem Leitbild?				
Werden dem Kunden zusätzliche Dienstleistungen (Reparaturdienst, Geschenke einpacken, Kundendienst, usw.) angeboten?				
Führt das Ladenbild zum gewünschten Markt-Auftritt?				
Ist das Geschäft in den Social Medien vertreten / auffindbar?				
Werden Kundenwünsche /-daten und Kundenanregungen erfasst / gesammelt / ausgewertet?				
Werden quantitative und qualitative Unternehmensziele gesetzt?				
Können die Unternehmensziele mit den bestehenden Mitarbeiter/innen erreicht werden?				
Wird eine Tages-, Wochen-, Monats-, Jahresplanung erstellt?				
Werden die Umsatzziele erreicht?				
Werden die Umsatzziele pro Warengruppe erreicht?				
Stimmt die Kundenfrequenz?				
Stimmt der Kundenfranken?				
Wird die gewünschte Marge erzielt?				

Checkpunkte Kunden	❌	⚠️	✅	Notizen
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
Wird dem Kunden vor dem Geschäft mitgeteilt, was er im Geschäft erwarten kann?				
Ist das Schaufenster (wenn vorhanden) aussagekräftig?				
Ist die Zugangsmöglichkeit ins Geschäft gewährleistet und nicht verstellt?				
Ist vor dem Geschäft ein Magnetpunkt, das den Kunden "gluschtig" macht, das Geschäft zu betreten?				
Besteht ein Kundenbalauf / Kundenleitweg?				
Entspricht der erste Eindruck unserer Geschäftsphilosophie?				
Gibt es Orientierungshilfen (wo ist was zu finden)?				
Wird der Kunde beim Betreten wahrgenommen / begrüßt?				
Stehen saubere und funktionstüchtige Einkaufshilfen zur Verfügung (Einkaufswagen / Körbe)				
Ist die Eingangszone Kundentypengerecht aufgebaut?				
Ist das Licht verkaufsfördernd?				
Wird Musik entsprechend unserer Verkaufsphilosophie abgespielt?				
Besteht ein Farbkonzept?				
Ist die Verkaufsform für den Kunden wahrnehmbar (Selbsbedienung, Bedienung, Mischform)?				
Entspricht die Kundenführung den neusten psychologischen Erkenntnissen?				
Sind die Aussteller Themengerecht und verkaufsfördernd?				
Sind die Verkaufszonen nach hochwertig / minderwertig eingeteilt?				
Werden die Kunden durch Auffüllarbeiten beim Einkaufen behindert?				
Werden dem Kunden Degustationen/ Einkaufserlebnisse/ Vorführungen geboten?				
Ist das Erscheinungsbild der Mitarbeiter verkaufsfördernd (gepflegt, aufmerksam, aktiv, usw.)?				
Sind genügend Mitarbeiter zur Fragenbeantwortung, Hilfestellungen oder Beratung im Geschäft?				
Wird ein aktives, typengerechtes Verkaufsgespräch gesucht?				
Sind die Mitarbeiter/innen Fachkompetent?				
Ist das Verkaufsgespräch strukturiert?				
Werden Zusatzverkäufe angeboten?				
Ist die Verweildauer der Kunden unserer Verkaufstrategie gerecht?				
Hat der Kunde ein positives, emotionales Einkaufserlebnis?				
Ist ein rascher, reibungsloser Kassenaufschlag gewährleistet?				
Wird der Einkauf bei der Kasse aufgewertet (Kaufbestätigung, Tipps)?				
Werden Kundenbestellungen aufgenommen und seriös abgearbeitet?				
Entspricht die Kundenfrequenz der zahlenden Kunden unseren Umsatzansprüchen?				
Entspricht der Kundenfranken unseren Erwartungen / Budgets?				
Wird eine Nachhaltigkeit des Kundenbesuches angestrebt?				
Wird der Kunde emotional (positiv) an unser Geschäft gebunden?				
Wird der Kunde beim Verlassen des Geschäftes verabschiedet?				
Wird aktiv eine Kundenbindung nach dem Einkauf getätigt?				
Werden Stammkunden erkannt und mit Namen begrüßt?				
Besteht eine Nachbetreuung des Kunden nach dem Einkauf?				
Erhält der Kunde die Möglichkeit sich über unsere Firma / News zu informieren?				
Werden Reklamationen professionell behandelt?				

	❌	⚠️	✅	
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Sortiment</b>				<b>Notizen</b>
Ist die Sortimentsvielfalt / -auswahl optimal?				
Ist die Sortimentsgliederung / Themenwelten für den Kunden ersichtlich?				
Gibt es ein Saisonsortiment?				
Gibt es ein Neuheiten- / Trend- Sortiment?				
Gibt es ein Stammsortiment?				
Erkennt der Kunde unsere Einzigartigkeit?				
Ist die Sortimentsstruktur erkennbar (Warengruppen)?				
Ist die Bestellverantwortung geregelt (wer, was, wann, wieviel)?				

	❌	⚠️	✅	
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Warenbewirtschaftung</b>				<b>Notizen</b>
Entspricht die Warengruppenaufteilung und die Artikelanzahl unseren Ansprüchen (Leitbild)?				
Sind die Gestelle zweckförderlich und unterstützen die Verkaufsform und das Einkaufserlebnis?				
Ist das Geschäft sauber (Gestelle, Boden, Decke, usw.)?				
Ist die Kassenzone mit Impulskäufen bestückt?				
Wird die Produkterotation beim Auffüllen eingehalten?				
Wird eine Datenkontrolle durchgeführt?				
Werden (wo nötig) Kühlketten eingehalten und nicht unterbrochen?				
Gibt es eine Lagerordnung und wird diese eingehalten?				
Werden Aktionen im Grundsoriment und auf einem 2. Verkaufspunkten ausgestellt?				
Ist der Warendruck gewährleistet?				
Ist die Warenannahme geregelt?				
Ist die Preisanschrift ersichtlich und kundenfreundlich?				
Entspricht der Warenumschlag unseren Anforderungen / Zielen?				
Sind die Abschreibungen im Budget?				

Thema

	❌	⚠️	✅	
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Warenpräsentation</b>				<b>Notizen</b>
Gibt es zweite Verkaufspunkte (Aktionen, Neuheiten, Saison, usw.)?				
Wird die Warenpräsentation nach Grundsätzen erstellt?				
Werden Aktionen und Neuheiten im Grundsoriment und auf dem 2. Verkaufspunkt ausgestellt?				
Wird die Warenpräsentation mit aussagekräftigen Plakaten unterstützt?				
Führen die Warenpräsentationen zu Emotionen, regen zum Denken an und führen zum Handeln?				

Thema

	❌	⚠️	✅	
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Mitarbeiter/innen</b>				<b>Notizen</b>
Werden die Mitarbeiter/innen professional rekrutiert?				
Sind Stellenprofile vorhanden?				
Ist der Arbeitsplatz / die Arbeitsinstrumente für den neuen Mitarbeiter vorbereitet?				
Wird eine aktive, kontinuierliche Mitarbeiterförderung betrieben?				
Erhalten die Mitarbeiter/innen ein Einführungsprogramm?				
Wird ein "Götti", eine Ansprechperson für den neuen Mitarbeiter definiert?				
Wie hoch ist die Leistung, der Einsatz, die Motivation der Mitarbeiter/innen?				
Wie hoch ist der Kompetenzgrad im Team (Selbst-, Sozial-, Methoden- und Handlungskompetenz)?				
Wird die Sorgfalts- und Verschwiegenheitspflicht von den Mitarbeiter/innen eingehalten?				
Sind die Mitarbeiter betreffend Arbeitszeiten /-einsätzen flexibel?				
Ist die Lernbereitschaft der Mitarbeiter gross?				
Ist die Attraktivität des Arbeitsplatzes der Markt- und Personalsituation angepasst?				

Thema

	☒	☑	☑	
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Führung</b>				<b>Notizen</b>
Bestehen Führungsgrundsätze und werden diese eingehalten?				
Werden Führungsinstrumente bewusst eingesetzt?				
Werden Informationen in der richtigen Menge und zur richtigen Zeit weitergegeben?				
Werden die Ziele mit den Mitarbeiter/innen vereinbart / gesetzt?				
Werden regelmässige, strukturierte Mitarbeitergespräche geführt?				
Werden verschiedene Informationsgefässe genutzt?				
Wird eine aktive, kontinuierliche Mitarbeiterförderung betrieben?				
Arbeitet die Führung mit Kennzahlen (Umsatz, Kundenfrequenz, Kundenfranken, Warenaufwand, Verluste)?				

Thema

	☒	☑	☑	
	erfüllt	teilweise erfüllt	nicht erfüllt	
<b>Checkpunkte Gesetze / Sicherheit</b>				<b>Notizen</b>
Besteht ein Sicherheitskonzept / Evakuierungskonzept)?				
Besteht ein HACCP-Konzept (Lebensmittelgeschäfte)				
Bestehen Mitarbeiter/innen-Konzepte (Mobbing, sexuelle Belästigung)?				
Besteht ein Jugendschutzkonzept (bei Verkauf Alkohol / Raucherwaren)?				
Besteht ein Diebstahlkonzept?				



auf [www.shopchecker.ch](http://www.shopchecker.ch) finden Sie die Module zur Analyse, Tipps und Tricks bis zur Unterstützung am Arbeitsplatz.